

Hou zicht op interessante kandidaten en contactpersonen | MSR-454

Zou je ook willen weten aan welke kandidaten of contactpersonen je de meeste tijd moet besteden? Vanaf nu wordt bijgehouden of deze heet, warm of koud zijn.

Om gebruik te kunnen maken van deze functionaliteit, is de volgende inrichting nodig.

Machtigingen/Profiel

Geef alle gebruikers alle rechten op de volgende velden:

- Nieuw object Person Lead Score Line, alle velden
- Nieuw object Lead Score Rule (inclusief tab settings), alle velden
- Nieuw veld op het object Contact: Leadscore (msf__Lead_Score__c)

Objectbeheer

Plaats het nieuwe velden ook op de relevante paginalay-outs van het objecten contact. Activeer de Gerelateerde lijst Person Lead Score Line.

Indien gewenst kun je voor rapportagedoeleinden een Dimensie geven aan een groep regels. Bijvoorbeeld alle activiteiten op de kandidaat worden gerubriceerd onder de dimensie Kandidaat, die van de contactpersoon onder Contactpersoon. Vul deze waarde in op het object Lead Score regel in het veld Dimensie

Sets keuzelijstwaarden

Bepaal welke waarden je wilt gebruiken voor de Leadscore classificatie. Standaard worden de volgende waarden meegeleverd: Koud (Cold), Lauw (Lukewarm), Warm (Warm), Heet (Hot).

Typen aangepaste metagegevens

In de nieuwe Type aangepaste metagegevens 'Lead Score Setting' bepaal je voor elke Leadscore welk scorebereik deze moet krijgen. Koppel voor elk van de keuzelijst waarde een bereik, bijvoorbeeld deze indeling:

- ... - 25 Koud
- 26 - 50 Lauw
- 51 - 75 Warm
- 76 - ... Heet

Apex plannen

Om de leadscores te herbereken, dien je snachts een Apex klasse uit te voeren. Configureer deze via Setup, Apex-klassen, Apex plannen. Stel UpdatePersonLeadScoreLinesScheduler in om bijvoorbeeld 23.00 uur 's avonds.

Configuratie

Via de App starter maak je nieuwe lead score regels aan. De volgende velden zijn hierbij relevant:

1. Naam: geef elke regel een betekenisvolle naam.
2. Activiteit: Verschillende activiteits types die je kunt kiezen:
 - a. E-mail open - Trigger is EmailTrackingBatch, e-mail open via Flowmailer

- b. E-mail klik - Trigger is EmailTrackingBatch, e-mail click via Flowmailer
 - c. Taak - Geldt voor E-mail verzonden en taak aangemaakt, hiervoor dien je de keuzelijst Taak subtype deze te specificeren.
 - d. Afspraak - Hiervoor dien je de afspraaksoort in te stellen
 - e. Website bezoek - OnRecruit pixels
 - f. Website vacature bezoek - OnRecruit pixels
 - g. Sollicitatiestap - Als er een sollicitatiestap wordt gezet
 - h. Vragenlijst beantwoord - als een vragenlijst succesvol is ingevuld
 - i. Geen activiteit: regel die aangeeft of er geen activiteit heeft plaatsgevonden. Hiervan kun je er meerdere aanmaken, oplopend in tijd en een grotere negatieve score naar mate er langer geen activiteit is.
3. Punten - hoeveel punten worden er toegekend (mag zowel negatief als positief)
 4. Tijdsbestek in dagen - hoeveel dagen deze activiteit (score) geldig is
 5. Dimensie – Keuzelijst waarde puur voor rapportage, doet functioneel niks behalve helpen rapporteren bij evt. verschillende use cases.
 6. Bepaal vervolgens in de Sectie Person Settings welke kandidaatstatus, contactpersoonstatus en recordtypen deze lead score regel van toepassing is.

Werking

Gedurende de dag worden er via triggers punten gelijk weg geschreven op de persoon lead score regel. Dit object houdt alle 'geldende punten/transacties' bij van de persoon. De som van alle punten is de uiteindelijke leadscore. In dit object heb je een referentie naar lead score regel, dus de punten zijn 'dynamisch'. Als je bijvoorbeeld het tijdsbestek achteraf aanpast op een regel, heeft dat gelijk invloed op alle aangemaakte persoon lead score regels.

Er is gekozen om geen rollup summary van punten te doen op de persoon, dat zorgt ervoor dat er te veel triggers af gaan. Daarom is er gekozen om aan de hand van score bereiken de leadscore keuzelist bij te werken.

Werking batchproces (en inactiviteit)

Eerst zal het batch proces kijken welke persoon lead score regels buiten het tijdsbestek vallen. Dus stel het tijdsbestek staat op 7 dagen ingericht en het is 8 dagen geleden dat de activiteit heeft plaatsgevonden (hiervoor wordt activiteit datum gebruikt), dan wordt die betreffende persoon lead score regel verwijderd en verandert dus de totale score van de persoon.

Daarna wordt de inactiviteit toegevoegd. Dit werkt als volgt, stel je hebt de volgende inrichting:

- Geen activiteit - tijdsbestek 7 dagen - punten -10
- Geen activiteit - tijdsbestek 14 dagen - punten -40
- Geen activiteit - tijdsbestek 21 dagen - punten -60

Als de meest recente activiteit datum (exclusief van het type 'Geen activiteit') van de persoon lead score regels 7 dagen geleden is, wordt er een regel toegevoegd met -10 punten. Bij 2 weken geleden, -40, etc.



Als bij het opschonen van verouderde persoon lead score regels er geen regels overblijven (weer met uitzondering van het type 'Geen activiteit'), dan worden alle regels verwijderd en staat de leadscore weer op 0

Let op

Voor de leadscore is er geen batch proces om alles te berekenen, je begint wanneer je begint. En een wijziging / toevoeging werkt dus in principe alleen maar door bij nieuwe activiteiten die worden geregistreerd.

Indien je een leadscore wilt toekennen op het openen of lezen van een e-mail, dien je ook een leadscore toe te kennen bij het versturen van de e-mail.